

MODEL PENDAMPINGAN *NEURO COACHING* UNTUK MEMBANGUN KARAKTER *TECHNOPRENEURSHIP* MAHASISWA DALAM UPAYA MENCETAK WIRAUSAHA BARU

Endang Supriyati^{1*}, Mohammad Iqbal², Tutik Khotimah³

^{1,3} Program Studi Teknik Informatika, Fakultas Teknik, Universitas Muria Kudus
Gondangmanis, PO Box 53, Bae, Kudus 59352

² Jurusan Teknik Elektro, Fakultas Teknik, Universitas Maria Kudus
Gondangmanis, PO Box 53, Bae, Kudus 59352

*email: endang.supriyati@umk.ac.id

Abstrak

DP2M DIKTI (Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi) meluncurkan 2 program untuk mengembangkan kewirausahaan, diantaranya adalah PKM-K dan PMW. Sedangkan untuk dosen diberikan hibah Ipteks bagi Kewirausahaan. Masalah yang sering muncul adalah ketidakefektifan pendampingan oleh dosen. Penelitian ini akan fokus hanya pada karakter berorientasi pada tindakan. Pengembangan model pembinaan dari mindset pencari kerja menjadi *technopreneurship*. Hal ini penting mengingat bagi mahasiswa yang mempunyai tugas utama belajar sehingga harus pandai dalam melakukan tindakan bisnis dengan efektif dan efisien. Model pendampingan ada tiga tahap yaitu review, *neurocoaching* dan challenge. Hasil penelitian ini masih berupa model penelitian dan hipotesa.

Kata kunci: IbK, *technopreneurship*, karakter, *neuro coaching*

1. PENDAHULUAN

Salah satu program DIKTI untuk perguruan tinggi adalah menghasilkan wirausaha-wirausaha baru dari kampus. Salah satu programnya adalah IbK (Ipteks bagi Kewirausahaan). IbK yang dikelola melibatkan dosen dari berbagai disiplin ilmu dan mahasiswa penerima hibah PKM-K dan lainnya. Mahasiswa yang berbisnis semasa kuliahnya sejatinya adalah mahasiswa yang luar biasa. Disamping sibuk kuliah, mereka juga harus mengatur waktu untuk menjalankan bisnisnya.

Masalah yang dihadapi bidang inkubator wirausaha adalah : 1.) Mahasiswa kurang dapat meningkatkan pengetahuan kewirausahaan, 2.) Mahasiswa kurang dapat meningkatkan ketrampilan kewirausahaan, 3.) Mahasiswa kurang dapat membentuk jejaring bisnis bagi mahasiswa, 4.) Mahasiswa kurang dapat meningkatkan omset penjualan usaha. 5.) Mahasiswa penerima hibah PMW/PKM hanya mencari dana saja, tidak sungguh-sungguh ingin wirausaha.

Program kewirausahaan tentu harus didukung oleh pihak kampus. Diharapkan nanti setelah mereka lulus kuliah bisa mengembangkan wirausaha berbasis teknologi. Hal inilah yang dikenal dengan *technopreneurship*. *Technopreneurship* merupakan proses dan pembentukan usaha baru dengan menggunakan teknologi sebagai basisnya. Istilah *technopreneur* itu sendiri adalah gabungan antara teknologi dan entrepreneur (Depositario, et. al., 2011). *Technopreneurship* adalah suatu inkubator bisnis berbasis teknologi yang digunakan oleh mahasiswa untuk berlatih membuat perusahaan. Inkubator bisnis sendiri didefinisikan sebagai “proses dukungan bisnis untuk menjadi lebih cepat mencapai kesuksesan”. Tujuan dari inkubator bisnis adalah melahirkan perusahaan sukses yang dapat meninggalkan program bantuan keuangan dan mampu berdiri sendiri, lulusan incubator bisnis akan melahirkan wirausahawan yang mampu menciptakan lapangan kerja, mengkomersialisasikan teknologi dan penguatan ekonomi local dan nasional. Ada perbedaan antara pelaku usaha kecil, entrepreneur tradisional, dan *technopreneur* dalam atribut motivasi, gaya kepemimpinan, tingkatan inovasi hingga penguasaan pasar (Sambodo, 2006).

Salah satu kunci *technopreneurship* adalah kreativitas, dengan kreativitas yang tinggi maka mental lama yang cenderung konvensional akan berubah. Dengan kreativitas seorang *technopreneur* bisa bermain dengan imajinasi dan kemungkinan-kemungkinan, memimpin

perubahan dengan ide-ide baru dan memberikan arti pada hubungan antara ide, orang dan lingkungan. Untuk membangun mental technopreneur banyak metode yang telah dilakukan. Misalnya dengan training, mentoring, *coaching* maupun NLP (*Neuro-Linguistic Programming*). Dalam makalah ini akan disajikan Model Pendampingan *Neuro Coaching* Untuk Membangun Karakter Technopreneurship Mahasiswa Dalam Upaya Mencetak Wirausaha Baru.

1.1 NLP (*Neuro-Linguistic Programming*)

NLP (*Neuro-Linguistic Programming*) merupakan metode pemberdayaan tubuh, pikiran and jiwa. NLP adalah model komunikasi yang merupakan representasi pengalaman internal dan bagaimana orang berkomunikasi dengan diri sendiri maupun orang lain. Hal ini berfokus pada pengalaman subyektif dan membangun realitas.

Kata 'Neuro' mengacu pada cara manusia memahami pengalaman dunia melalui indera mereka, dan menerjemahkan pengalaman sensorik ke dalam proses pemikiran, baik pada alam sadar dan alam bawah sadar, yang pada gilirannya mengaktifkan sistem syaraf. "Lingustik" mengacu pada cara manusia menggunakan bahasa untuk memahami dunia, menangkap dan mengkonsep pengalaman untuk kemudian mengkomunikasikan pengalaman kepada orang lain. "Pemrograman" adalah pengalamatan kode pengalaman (*mentally represent*) mereka dan mengambil tanggapan pola yang teratur dan sistematis (Hall & Belnap, 1999; Corsetty & Pearson, 2000). NLP juga dideskripsikan dari teori realitas dan teori pembelajaran, yang digunakan untuk penguatan positif dan negatif, menetapkan tujuan, bernegosiasi dan menghadapi kegagalan. NLP berbasis *coaching* adalah sebuah contoh pendekatan, menggabungkan kedua hal yang berbeda tetapi menghasilkan sesuatu yang signifikan untuk membangun pengetahuan dan teori. (Susie Linder & Hall, 2007)

1.2 *Coaching*

Coaching merupakan sebuah kegiatan yang dilakukan oleh para *coach* (pelatih) dalam proses untuk meningkatkan kinerja para *coachee* (binaan). *Coaching* adalah sebuah proses interaksi dari awal sampai akhir antara atasan dan bawahan yang bertujuan untuk menghilangkan gap, mengajari skill, menanamkan pengetahuan, menanamkan nilai dan cita-cita atas budaya kerja (Harvard Business Essentials, 2006). Proses *coaching* hampir dipastikan sukses jika *coaches* (pelatih) berempati, mendukung, percaya diri, tidak memaksa, tidak menuntut kesempurnaan, tetapi mencoba memberitahu apa yang harus dilakukan. (Noe, 2010). Perubahan peningkatan pada kualitas kepemimpinan (*coach*) transformasional akan mengakibatkan peningkatan pada *coaching*. Manfaat *coaching* adalah untuk mengatasi masalah kinerja, membangun keterampilan *coachee*, meningkatkan produktivitas, menyiapkan *coachee* yang siap untuk mendapatkan prestasi, memperbaiki hubungan, memperkuat budaya kerja positif. Kepemimpinan transformasional memiliki peran terhadap peningkatan efektivitas *coaching* (Santi RD, 2015).

1.3 *Neurocoaching*

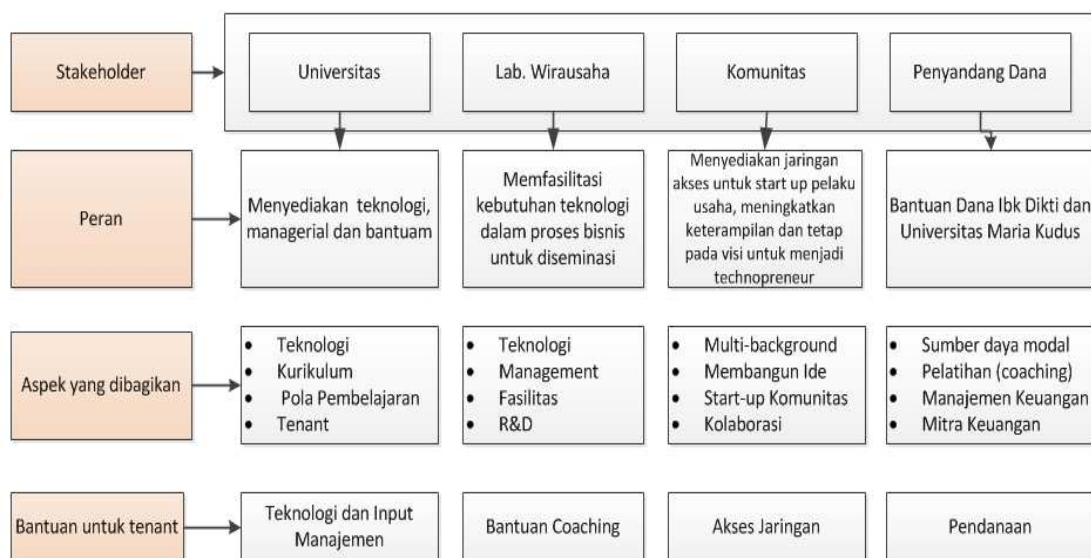
Baru-baru ini istilah "*neurocoaching*" telah bermunculan di internet, tapi hanya ada segelintir orang di dunia yang secara sistematis mengembangkan strategi neuropsikologi yang benar-benar dapat meningkatkan keseimbangan emosional, dinamika hubungan, produktivitas kerja, dan kehidupan-kepuasan (Mark Waldman, 2012). *Neuro* mengacu pada proses neurologis, interaksi antara sistem syaraf dan otak. Bagaimana melatih otak. *Neuro coaching* adalah tingkat pelatihan (*coaching*) yang lebih mendalam. Salah satu yang dipertimbangkan dalam pemahaman ini adalah pikiran manusia dan bagaimana cara kerjanya. *Neuro coaching* berfokus pada menghilangkan pribadi *blocker* untuk kesuksesan diri pribadi. *Neuro-coaching* adalah tentang perubahan. *Neuro coaching* adalah tentang cara otak bekerja atau cara restrukturisasi terhadap tujuan identifikasi perubahan/tujuan. *Neuro coaching* bertindak sebagai agen perubahan, berubah untuk sukses. Sukses adalah ketika mulai berpikir dan berbeda untuk mencapai tujuan. Meskipun otak manusia itu kompleks, prinsip-prinsip NLP adalah mudah. Perilaku adalah hasil dari keyakinan yang dikombinasikan dengan pemahaman atas realitas. NLP (Jacqui Dove, 2011) memberikan struktur

untuk perubahan yang memungkinkan *coach* untuk melihat ke belakang, konten apa sebenarnya yang mendorong perilaku dan menyelaraskan nilai-nilai dan perilaku untuk memastikan setiap perubahan yang dibuat adalah kongruen dan karena itu lebih mudah untuk mempertahankan. Komponen keberhasilan *Neuro-Coaching* (Ian Weinberg, 2014) adalah :

- Motivasi Tujuan, didukung dengan pencapaian kepuasan dan efikasi, berkaitan dengan kebaharuan dan inovasi.
- Prestasi yang diluar dugaan atau prestasi yang diharapkan, terkait dengan hadiah-kepuasan.
- Dukungan lingkungan.

1.4 Peran Pihak Terkait

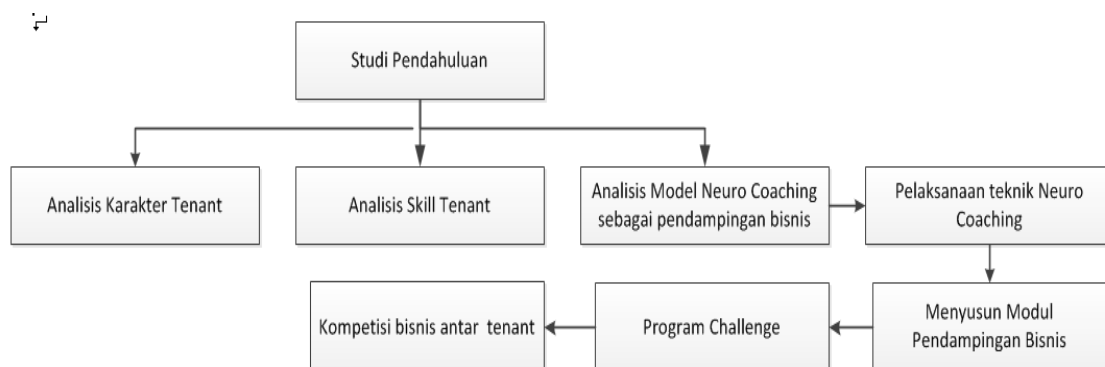
Program IbK akan berhasil kalau semua pihak yang terlibat bekerja dengan baik. Gambar 1, menjelaskan *stakeholder*, peran, aspek yang dibagikan, serta bantuan untuk tenant.



Gambar 1. Berbagai pihak yang terkait dengan keberhasilan program IbK

2. METODOLOGI

Gambar 2 menjelaskan model penelitian yang terdiri dari beberapa tahap yaitu studi pendahuluan, analisis karakter tenant, analisis *skill* tenant, analisis model *neuro coaching* sebagai pendamping bisnis, pelaksanaan teknik *neuro coaching*, menyusun modul pendampingan bisnis, program *challenge*, dan kompetisi bisnis antar tenant.



Gambar 2. Model Penelitian

Ada beberapa tahap yang harus dilakukan yaitu :

- a. Analisis karakter mahasiswa wirausaha, dalam hal ini indikatornya adalah karakter-karakter yang dibutuhkan mahasiswa untuk melakukan wirausaha. Untuk mengetahuinya pihak kampus bisa melakukan *interview* baik secara lesan maupun tulisan.
- b. Analisis *skill* mahasiswa wirausaha. Dalam hal ini yang akan dikembangkan adalah *technopreneurship*, jadi harus dianalisa adalah pengetahuan teknologi yang akan digunakan untuk mendukung wirausahanya.
- c. Analisa model pendampingan. Model yang dipilih untuk penndampingan adalah *neuro-coaching*, *Neuro coaching* di sini tidak hanya membantu seseorang menemukan apa yang diinginkan dari posisi dimana dia sekarang, menggali sumber daya yang dibutuhkan, sikap mental yang harus dibangun. Peran *neuro-coaching* adalah membangkitkan minat *technopreneurship* ke dalam pikiran para mahasiswa/tenant. Bagaimana mengubah kebiasaan konvensional menjadi perilaku yang inovatif dan berprestasi.
- d. Pelaksanaan teknik *neuro coaching* diharapkan mampu menumbuhkan motivasi wirausaha di kalangan tenant. Fase ini berisi penggalian pemikiran, kesadaran, serta motivasi mahasiswa untuk melakukan aksi bisnis berikut dalam menumbuhkembangkan bisnisnya. Pada fase ini akan lebih didominasi tanya jawab tentang tujuan, target, dan permasalahan bisnis mahasiswa. Fase ke-4 ini akan menghasilkan rencana aksi baik strategi maupun teknis.
- e. Menyusun modul-modul untuk pendampingan wirausaha. Fase ini dibuatkan modul-modul yang berkaitan dengan strategis, teknik dan praktek dalam wirausaha.
- f. Program *challenge*, tenant harus menentukan merupakan fase penetapan rencana kegiatan bisnis. Rencana aksi ini ditetapkan sendiri oleh mahasiswa supaya mahasiswa mempunyai pola pikir (*mind set*) berorientasi pada aksi bisnis dari pada khayalan dan rencana. Dengan ditetapkan sendiri, mahasiswa dilatih untuk bertanggung jawab atas rencana dan pemikirannya tersebut. capaian target (1) Visi, misi, tujuan dari perusahaan. (2) merk (*brand*), (3) Pemasaran, (4) Pertumbuhan, (5) .
- g. Kompetisi bisnis antar tenant, dilakukan kompetisi di antara kelompok bisnis dengan kriteria aksi nyata dalam bisnis dalam pencapaian target.

3. HASIL DAN PEMBAHASAN

Program IbK UMK direncanakan akan berlangsung selama 3 (tiga) tahun. Program-program yang akan ditawarkan adalah sebagai berikut: program wirausaha batik, program *software house* IT, program usaha souvenir, program usaha kuliner, program tanaman organik, program *event organizer* & travel, program budidaya lebah madu, program sulam & payet, program video *shooting* & fotografi dan lainnya. Khusus tahun 2016, program IbK fokus pada 4 program yaitu batik, budidaya jamur, sulam bordir dan kerajinan souvenir.

Pembuatan website IbK (gambar 3) bertujuan untuk memudahkan penyampaian informasi, sosialisasi program, pendaftaran dan informasi pelatihan. Website IbK menggunakan subdomain dari Universitas Muria Kudus, yang dapat diakses pada alamat <http://teknik.umk.ac.id/ibk>. Pendaftaran untuk program-program IbK telah dibuka. Selain menggunakan media online melalui website, sosialisasi pendaftaran juga dilakukan dengan pemasangan *standing banner* di beberapa lokasi di sekitar Universitas Muria Kudus. Data calon tenant yang sudah mendaftar melalui website adalah perempuan sebanyak 23, laki-laki sebanyak 74, yang bertempat tinggal di kos sebanyak 23, di rumah orang tua sebanyak 79. Peringkat yang paling diminati calon tenant adalah program usaha kuliner, program *software house* IT, program souvenir dan lainnya.



Gambar 3. Web Informasi Ipteks Bagi Kewirausahaan - UMK

Calon tenant akan dijadikan obyek penelitian, melalui tahapan penelitian pada sebagaimana diperlihatkan pada gambar 2. Beberapa hipotesa telah ditentukan, untuk mendapatkan pengaruh intensi kewirausahaan mahasiswa. Hipotesa-hipotesa tersebut adalah sebagai berikut :

- H1 = Lingkungan tenant mempengaruhi intensi wirausaha
- H2 = Perilaku ingin berprestasi mempengaruhi intensi wirausaha
- H3 = Pemahaman terhadap *technopreneurship* mempengaruhi intensi wirausaha
- H4 = Efikasi diri berpengaruh terhadap intensi kewirausahaan
- H5 = Tenant yang mampu menggambarkan identitas diri dan berpikir kreatif berpengaruh pada intensi wirausaha
- H6 = Tenant yang memahami bahwa dia adalah bagian dari system mempengaruhi intensi wirausaha

4. KESIMPULAN

Penelitian ini masih pada tahap pemodelan dan hipotesa yang diambil. Hasil penelitian masih pada tahap pengerjaan. Data yang diperoleh untuk penelitian adalah calon tenant yang sudah mendaftar melalui website adalah perempuan sebanyak 23, laki-laki sebanyak 74, yang bertempat tinggal di kos sebanyak 23, di rumah orang tua sebanyak 79. Peringkat yang paling diminati calon tenant adalah program usaha kuliner, program *software house* IT, program souvenir dan lainnya.

UCAPAN TERIMA KASIH

Penelitian ini didanai oleh DP2M DIKTI (Direktorat Penelitian dan Pengabdian Kepada Masyarakat, Direktorat Jenderal Pendidikan Tinggi) melalui Program Ipteks bagi Kewirausahaan Tahun 2016. Penulis mengucapkan terima kasih kepada DIKTI, Kopertis Wilayah VI dan Universitas Muria Kudus.

DAFTAR PUSTAKA

- Corsetty, K. & Pearson. J. (2000), *Healthy Habits: Total Conditioning For A Healthy Body And Min*, www.healthyhabits.com
- Depositario D. P. T., Aquino N. A., & Feliciano K.C. (2011), *Entrepreneurial Skill Development Needs of Potential Agri-Based Technopreneurs*, ISSAAS, 17(1): 106-120.
- Hall, L.M. & Belnap, B. (1999), *The Sourcebook of Magic: A Comprehensive Guide to The Technology of NLP*“, Carmathan, Wales: Crown House Publishing Ltd.
- Harvard Business Essentials, (2006), *Performance Management*, Harvard Business School Press, Boston.

- Ian Weinberg (2014), *Neuro-coaching: Change Technology Mediated by Facilitated Neuroplasticity*.
- Jacqui Dove, (2011), *NLP and Coaching*, www.coachingformore.co.uk/wp-content/uploads/2011/03/NLP-and-coaching.pdf
- Mark Waldman (2012), *Neurocoaching with Mark Waldman*.
- Noe, et.al. (2010), *Human Resources Management*, McGraw Hill, New York.
- Sambodo, Amir. (2006), *Makalah Seminar Pengembangan Technopreneurship*. Jakarta.
- Santi Riana Dewi, (2015), *Peran Kepemimpinan Transformasional Terhadap Peningkatan Efektivitas Coaching*, JBBE, Vol.08, No.1, Feb. 2015, ISSN: 2087-040X.
- Susie Linder-Pelz & L. Michael Hall (2007), *The Theoretical Roots of NLP-Based Coaching*, The Coaching Psychologist, Vol. 3, No. 1, April 2007